Crisis previsional
LOS VERDADEROS PROBLEMAS
Por Oscar Cetrángolo
Enfoque, página 8

Mercosur
ARGENTINA PIERDE EN TEXTILES
Por Daniel Víctor Sosa
página 5

Flujo de capitales externos
A TODO O NADA
Por Alfredo Zaiat
El buen inversor, página 6

CASH

Suplemento económico de **Página/12**
Domingo 13 de noviembre de 1994
Año 5 - N° 238

AUMENTAN LOS SINTOMAS
DE CAIDA EN LA DEMANDA

EL CONSUMO SE ENFRIA

- En octubre cayó la venta de autos al mercado interno, se expendió menos nafta y gasoil y bajó muchísimo la asistencia a cines y estadios de fútbol
- Sigue disminuyendo la compra de electrodomésticos
- El fenómeno todavía no llegó a los alimentos
- El menor ingreso familiar y el alto nivel de endeudamiento son las principales causas
- El aumento en las exportaciones, en particular a Brasil, amortigua el problema en algunos sectores productivos
- Se profundiza la crisis en los pequeños comercios



PRODUCCION DE
Marcelo Zlotogwiazda

(Informes de Pablo Ferreira, Daniel Víctor Sosa y Claudio Andrade)

CUADRO 1

PRODUCTO BRUTO INTERNO

Tasas de Crecimiento. Variaciones Porcentuales

SECTORES PRODUCTORES	1991	1992	1993	I. Sem.94/ I.Sem.93
P.B.I.	8,9	8,7	6,0	7,4
1.Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	3,9	0,1	-1,0	0,7
2. Minas y Canteras	-5,8	8,2	6,0	12,6
3.Industria Manufacturera	11,9	7,3	4,5	4,1
4. Electricidad, Gas y Agua	2,3	5,4	11,0	7,9
5. Construcciones	21,3	21,7	10,9	17,4
6. Comercio, Restaurantes y Hoteles	16,5	9,2	4,5	6,6
7. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	4,4	11,2	6,9	7,2
8. Establecimientos Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles	10,0	13,2	10,0	12,0
9. Servicios Comunales, Sociales y Personales	-1,4	1,0	7,2	6,3

Fuente: Ministerio de Economía

En octubre se vendieron menos autos que en setiembre, cayó el expendio de naftas y gasoil, asistió al cine menos de la mitad de gente que en octubre del año pasado, y la cantidad de espectadores en partidos de fútbol fue sustancialmente más baja que en igual mes de 1993. Estos son algunos de los síntomas que indican que la economía se está enfriando, y si bien todavía no se puede hablar de recesión queda en claro que ya ha quedado atrás el período en que la gran mayoría de los sectores productivos sacó buena tajada de una impresionante explosión en el consumo. El abultado endeudamiento de las familias y una incipiente caída en el poder adquisitivo son dos de las principales causas del debilitamiento de la demanda interna. Las expectativas están ahora centradas en el aumento de las exportaciones y son muy pocos los empresarios que aspiran a repetir las elevadas tasas de crecimiento en producción y facturación que tan comunes fueron en los primeros tres años de la Convertibilidad.

Las últimas cifras macroeconómicas disponibles todavía no reflejan el enfriamiento. Por el contrario, el crecimiento del producto bruto en el primer semestre del año fue positivo en cada uno de los nueve sectores en que contablemente se divide la economía, y el agregado general registró un alza superior al de 1993 (ver cuadro 1).

Sin embargo, desde marzo de 1991 nunca hubo como ahora tantas señales nítidas que marcan una desaceleración generalizada, que para algunas ramas es directamente un retroceso. En el listado de rubros que están en baja (ver cuadro resumen) ya no sólo figuran aquellos que fueron castigados desde un principio –básicamente las commodities industriales que se exportaban– sino también una serie de artículos y servicios que muestran que el consumo está cayendo.

Rodolfo Santángelo de la consultora M&S cuenta que "estamos encontrando muchos casos de empresas que están produciendo y facturando menos o igual que en 1993 o que en el segundo trimestre de este año. No es la primera vez que eso ocurre en la Convertibilidad, pero la novedad es que ahora la causa del bajón es la caída en la demanda interna de algunos bienes. Antes, en cambio, cada vez que encontrábamos una empresa o sector a la que le iba mal la culpa era de la competencia –local o importada–, pero las ventas de todo el mercado estaban muy firmes".

Abel Viglione, economista de Fiel, admite que "el crecimiento se viene desacelerando", pero se niega a "calificar la situación de recesión o amesetamiento". Agrega que "nuestra medición del nivel de producción industrial mostró un incremento en el tercer trimestre, y estimamos que también subirá en el cuarto" (ver cuadro 4). De todas maneras, además de que ese indicador es un promedio que esconde los problemas particulares, el propio Viglione aclara que "la industria sólo representa una cuarta parte del PBI, y si bien sabemos que al sector petrolero le está yendo muy bien y al campo mejor que en 1993, nadie tiene cifras confiables sobre lo que ocurre con el sector servicios, que representa más de la mitad del PBI".

Consciente de la enorme relevancia que ha tenido el complejo automotriz en la reactivación industrial, Miguel Angel Broda presenta dos mediciones sobre la performance del sector manufacturero: una de ellas incluye todas las ramas y la otra deja afuera al rubro automotor. En el cuadro 3 se aprecia la diferencia entre ambas metodologías: mientras la primera serie muestra que el nivel de actividad del último bimestre es récord histórico, la otra refleja que la situación actual es peor que la de los años 1992 y 1993, y se ubica en el mismo escalón que en 1985. Más aún, luego del retroceso de setiembre el nivel de actividad de los primeros nueve meses de este año ha sido inferior al de igual período de 1993.

Además de la reversión que se estaría comenzando a verificar en la demanda interna de autos, el listado de rubros en baja se nutre de varios otros bienes de consumo durable (ciclomo-

BONANZA PARA LAS GRANDES

(Por Alfredo Zaiat) Muchos pequeños y medianos comerciantes e industriales se quejan de que sus ventas han bajado abruptamente en los últimos meses. Por otro lado, de acuerdo con los balances presentados en la Bolsa, las empresas líderes de las principales actividades económicas están atravesando un período de bonanza en sus ventas. Esta diferencia de percepción sobre lo que está pasando en el mostrador de cada unidad económica fue definido por los economistas Carlos Melconian y Rodolfo Santángelo como "el diálogo de sordos" entre las estadísticas que muestran que la economía está creciendo a tasas record y los comerciantes que lamentan porque su facturación está cayendo a mínimos insoportables.

Tomando una muestra de 52 empresas que cotizan en el recinto bursátil (ver cuadro adjunto con las más importantes) se aprecia que las ventas crecieron 17,8 por ciento en el primer semestre de este año respecto del mismo período del año anterior. M&S señala además que las mayores ventas se reflejan en utilidades crecientes: las compañías que "más ganaban" (por ejemplo, las telefónicas) siguieron aumentando sus beneficios en promedio del 25 por ciento.

De todos modos, algunos especialistas no son tan optimistas para los próximos meses. El economista Marcelo Otermin, gerente de inversiones de la AFJP Prorenta, piensa que las perspectivas para el próximo año son de "freno al crecimiento del índice de producción industrial, con riesgo a una leve caída". "Las empresas ya no crecerán tan fuerte como en los últimos años", sostiene, agregando que "agotado el motor del crecimiento del sector automotor, habrá que esperar que ese lugar sea ocupado por la construcción".

En ese sentido, en el último balance trimestral de Acindar –compañía cuya producción está destinada en su mayoría a la construcción– las ventas reflejaron un crecimiento del 13 por ciento en relación con similar período del ejercicio anterior: la facturación saltó de 124 a 141 millones de pesos. En la presentación de ese balance, Carlos Leone, presidente de la acería, apuntó que esa buena performance obedeció al "crecimiento de los mercados (entre ellos, uno de los principales es el de la construcción) que se abastecen de nuestros productos".

Otro indicador de que en ciertas industrias la sensación térmica no es tan fría como parece lo brindan los proyectos de expansión de Transportadora de Gas del Sur. Cuando TGS difundió su último ejercicio económico, en que sus ventas en los primeros nueves meses del año aumentaron apenas un punto en relación con igual período del año anterior, su director general, Mike Tucker, sostuvo que "hemos comprobado que el mercado está dispuesto a comprar más capacidad y esperamos cerrar contratos que permitan ampliar en 1,2 millones m3/día la capacidad de transporte del sistema".

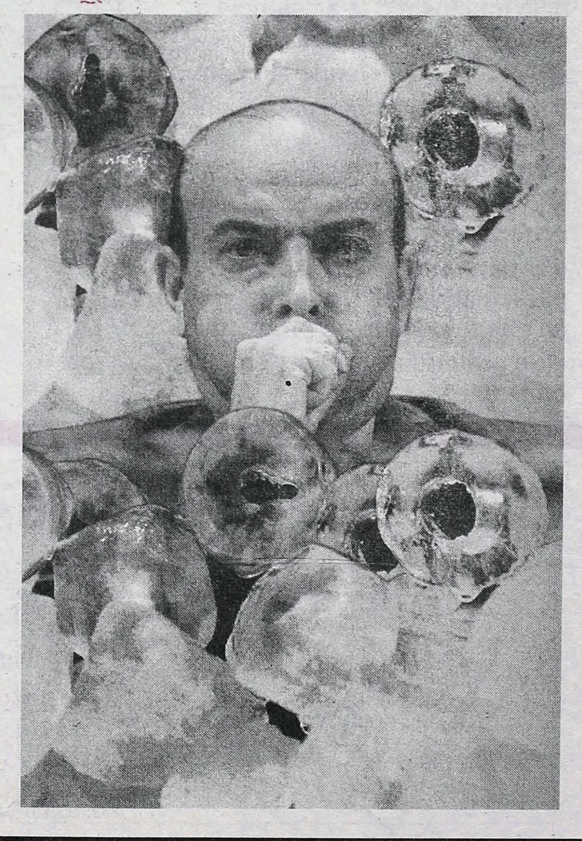
¡PLIN! CAJA

-ventas de las empresas líderes, en millones de pesos-

	1º semestre 1993	1º semestre 1994	Variación 94/93 en %
Servicios			
Telefónica	890	1049	17,9
Telecom	707	895	26,5
TGS (nueve meses)	264	267	1,0
Automotrices			
Sevel	825	938	13,7
Ciadea	607	698	15,0
Alimentos y Bebidas			
Molinos (*)	264	443	67,8
Baesa	127	172	35,4
Bagley	120	143	19,2
Terrabusi	115	147	27,8
Canale	37	42	13,5
Siderúrgicas			
Siderca	212	254	19,8
Acindar	207	227	9,7
Petroleras			
YPF (nueve meses)	3025	2994	- 1,0
Pérez Companc	214	207	- 3,3
Astra	120	97	-19,2
Comercial del Plata	16	26	62,5
Tabacaleras			
Massalin Particulares	154	173	12,3
Nobleza Piccardo	126	128	1,6
Petroquímicas			
Ipako	74	73	- 1,4
Atanor	51	59	15,7
Indupa	27	38	40,7
Papeleras			
Celulosa	69	63	- 8,7
Massuh	42	41	- 2,4
Ledesma	85	104	22,3
Cementeras			
Corcemar	61	54	-11,5
Juan Minetti	44	52	18,2

(*) A partir del 4º trimestre de 1993 consolidó sus estados contables con los de su controlada Frigorífico Tres Cruces, por lo que muestra un crecimiento extraordinario de sus ventas.

Fuente: M&S Consultores, en base a información de la Bolsa de Comercio.



CUADRO 2

PRODUCCION INDUSTRIAL

(versión Broda)
(desestacionalizada; base 1986=100)

	CON AUTOS	SIN AUTOS
1986	100,0	100,0
1987	101,5	101,0
1988	96,4	95,7
1989	85,2	82,4
1990	81,8	80,6
1991	92,4	92,0
1992	105,9	101,1
1993	110,8	102,2
ENE-'94	113,8	98,4
FEB-'94	108,6	100,1
MAR-'94	115,1	101,1
ABR-'94	115,9	103,7
MAY-'94	116,7	104,5
JUN-'94	117,3	104,6
JUL-'94	116,9	102,6
AGO-'94	118,2	101,3
SET-'94	118,0	100,0
ENE-SET '94 VS. ENE-SET '93	+ 5,0 %	- 1,1 %

AUTOS EN ZONA GRIS

Si se toman en cuenta los 7600 autos que Autolatina no pudo terminar de fabricar por falta de algunas autopartes provenientes de Brasil (culpa de una huelga metalúrgica), la producción de octubre de autos y utilitarios fue de alrededor de 43.500 unidades, record histórico absoluto. Sin embargo, el ritmo de ventas se aplacó: la caída de octubre versus setiembre (de nacionales e importados) fue del 7,9 por ciento, y si bien es cierto que es un mes de descenso estacional dado la proximidad del cambio de modelo, el retroceso fue mayor al del año pasado –octubre 93 vs. setiembre 93 arrojó una baja del 3,1 por ciento–. La producción de los primeros diez meses fue un 23,7 por ciento mayor que la de idéntico período de 1993. Las ventas totales (nacionales más importados) de los primeros diez aumentaron un 22 por ciento en comparación con igual período de 1993 (fuente ADEFA).

tores, televisores, videograbadores, heladeras, etc.). Entre otras razones, esto obedece a que tras un par de años de fuerte aumento en las compras a crédito muchossaturaron su capacidad de endeudamiento. También hay un endurecimiento de la oferta de crédito, originada en parte por el menor ingreso de capitales y en alguna medida porque el Estado ha comenzado a ocupar un espacio como demandante de fondos para cerrar el agujero fiscal.

A lo anterior se agrega la causa salarial. Viglione explica que "desde que comenzó la Convertibilidad el salario real horario ha venido cayendo levemente, pero hasta unos meses atrás el ingreso real de las familias venía creciendo de todos modos porque se trabajaba más horas y porque muchas mujeres e hijos se sumaron al mercado laboral. En cambio ahora el ingreso de las familias ha comenzado a bajar porque a la caída del salario real horario se suma la disminución en los niveles de ocupación".

Donde todavía no ha llegado el frío es en alimentos y, en general, en los bienes de consumo masivo, que en su gran mayoría siguen registrando tasas positivas de producción y consumo (ver parte inferior del listado resumen).

Viglione y Santángelo coincidieron en dos apreciaciones. Ambos señalaron que así como hasta ahora el motor del crecimiento ha sido básicamente el consumo y en menor medida la inversión (focalizada en algunos sectores), de ahora en adelante la fuerza de arrastre van a ser las exportaciones, de lo que se desprende un panorama sombrío para aquellas industrias que en los últimos tres años crecieron gracias al mercado interno. En este sentido, la reactivación que el Plan Real provocó en Brasil ha sido para algunos un paliativo (por ejemplo bienes de consumo durable) y para otros una brillante oportunidad de estirar los buenos resultados (alimentos).

Y también pronosticaron que se profundizará el fenómeno por el cual los shoppings, las cadenas de venta y los súper e hipermercados seguirán desplazando a pequeños comerciantes hacia la zona del frío y la desaparición.



CUADRO 3

PRODUCCION INDUSTRIAL

(versión Fiel)
(Variación trimestral, en porcentaje)

Primer trimestre 94 vs. primer trimestre 93	+ 7,0 %
Segundo trimestre 94 vs. segundo trimestre 93	+ 4,7 %
Tercer trimestre 94 vs. tercer trimestre 93	+ 3,6 %
Cuarto trimestre 94 vs. cuatro trimestre 93 (estimado)	+ 3,0 %
1994 vs. 1993 (estimado)	+ 4,4 a + 4,7 %

PARA ABAJO

TELEVISORES: **la producción del primer semestre apenas superó en 1,5 por ciento la de igual período de 1993 (fuente INDEC). Se estima que en todo el año se fabricarán 1,3 millones de aparatos, un 20 por ciento menos que en 1993.**

VIDEOGRABADORES: la producción del primer semestre cayó un 23,4 por ciento respecto de igual período del año pasado (fuente INDEC)

HELADERAS: **se calcula que la producción de todo el año será de 650.000 unidades, un 17 por ciento menos que en 1993**

PETROLEO PROCESADO: el procesamiento en las refinerías de los primeros ocho meses de 1994 bajó un 3,3 por ciento respecto de igual período de 1993 (fuente Secretaría de Energía)

NAFTAS: **la venta cayó en octubre un 3 por ciento respecto de setiembre. En el período enero-setiembre de este año la venta subió un 1,5 por ciento respecto de igual período del año pasado.**

GAS OIL: la venta cayó en octubre un 2,5 por ciento respecto de setiembre. En el período enero-setiembre de este año la venta aumentó un 5,1 por ciento respecto de igual período del año pasado.

TUBOS FLUORESCENTES: **la producción de los primeros nueve meses fue un 35,8 menor a la de igual período de 1993 (fuente INDEC)**

CICLOMOTORES: la producción de los primeros ocho meses fue un 17 por ciento más baja que en igual período de 1993. En agosto de este año la producción apenas alcanzó al 40 por ciento de la de agosto de 1993 (fuente INDEC)

MAQUINAS HERRAMIENTA PARA METALES: **la producción en toneladas del primer semestre cayó un 7,7 por ciento respecto de igual período de 1993 (fuente Asociación Argentina de Fabricantes de Máquinas Herramienta y Afines)**

MAQUINAS HERRAMIENTA PARA MADERA: la producción en toneladas del primer semestre cayó un 14,2 por ciento respecto de igual período de 1993 (fuente IDEM)

HARINA DE TRIGO: **la producción de los primeros ocho meses del año fue un 3 por ciento menor que en igual período del año pasado (fuente Federación Argentina de la Industria Molinera)**

PAPEL PARA DIARIOS: la producción de los primeros ocho meses del año fue un 2 por ciento menor que en igual período del año pasado (fuente Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel)

ENTRADAS AL CINE: **en los primeros diez meses de este año se vendieron 15,6 millones de entradas, lo que representa una caída del 16 por ciento respecto de igual período de 1993. Comparando octubre de este año con octubre del año pasado, el descenso es del 45 por ciento (fuente Instituto Nacional de Cinematografía)**

ENTRADAS DE FUTBOL: la venta promedio por fecha de entradas de fútbol para partidos de Primera A cayó en setiembre un 11,2 por ciento respecto de igual mes de 1993, y en octubre bajó un 19,5 por ciento en comparación con igual mes de 1993

COMPACT DISCS, CASETES, VIDEOS MUSICALES Y OTROS: **medidas en dinero, las ventas del primer cuatrimestre de este año fueron un 20 por ciento más altas que en los primeros cuatro meses de 1993. Pero las del bimestre mayo-junio de 1994 fueron un 12 por ciento más bajas que en igual bimestre del año pasado (fuente Cámara Argentina de Productores de la Industria Fonográfica)**

JABON DE TOCADOR: la producción de los primeros siete meses del año bajó un 7 por ciento respecto de igual período del año pasado (fuente INDEC).

MANUFACTURAS DE CUERO: **"Estamos notando una caída en las ventas en los últimos meses. Los productos de menor precio están siendo reemplazados por importaciones. Calculamos que este año se importarán 45 millones de dólares, principalmente desde China" (Guillermo Cendoya, de la Cámara Industrial de Manufacturas de Cuero).**

PARA ARRIBA

SUPERMERCADOS: **las ventas subieron en octubre un 2 por ciento. En lo que va del año la facturación aumentó un 15 por ciento respecto de igual período del año pasado (fuente Cámara Argentina de Supermercados).**

ALIMENTOS: "No tenemos ninguna información que muestre un enfriamiento de la actividad en nuestra industria. Es posible que en algún rubro se advierta algún amesetamiento, pero no baja. Además, hay excelentes perspectivas de exportación, particularmente de productos cárnicos, tanto a Europa como a Brasil" (Horacio Eguren, director ejecutivo de la Coordinadora de Productos de la Alimentación).

CARNE: **"Se nota un leve repunte de la actividad en lo que va del año, tanto por mayor demanda interna como por el aumento de las exportaciones" (Américo Bermejo, gerente de la Cámara Argentina de la Industria Frigorífica).**

CERVEZA: las ventas de los primeros nueve meses de 1994 fueron un 9 por ciento más altas que en igual período del año pasado (fuente Cámara de la Industria Cervecera).

LAMPARAS: **la producción de los primeros nueve meses subió un 19,3 por ciento respecto de igual período de 1993 (fuente INDEC).**

TRACTORES: la producción de los primeros siete meses subió un 55,6 por ciento respecto de igual período de 1993 (fuente Asociación de Fábricas de Tractores).

GASEOSAS: **las ventas de los primeros ocho meses de 1994 fueron un 7,9 por ciento más altas que en igual período del año pasado (fuente Cámara de la Industria de Bebidas Sin Alcohol).**

CIGARRILLOS: las ventas de los primeros nueve meses de 1994 fueron un 3,9 por ciento más altas que en igual período del año pasado (fuente Cámara de la Industria Tabacalera)

PINTURAS: **la producción de los primeros siete meses del año subió un 8,1 respecto de igual período del año pasado (fuente INDEC).**

PETROLEO EXTRAIDO: la extracción de los primeros ocho meses de 1994 fue un 11,7 mayor que en igual período del año pasado (fuente Secretaría de Energía).

NEUMATICOS: **la producción de los primeros ocho meses subió un 20,8 por ciento en relación con igual período de 1993 (fuente Cámara de la Industria del Neumático).**

CEMENTO: los despachos de los primeros nueve meses del año crecieron un 11,7 por ciento en comparación con igual lapso de 1993 (fuente Asociación de Fabricantes de Cemento Portland).

ACERO: **la producción de los primeros ocho meses subió un 12 por ciento respecto de igual período de 1993 (Centro de Industriales Siderúrgicos)**

LAMINADOS SIDERURGICOS: comparando los primeros ocho meses de 1994 respecto de igual período de 1993, hubo una suba de 28,7 por ciento en laminados planos, de 14,6 en no planos, de 4,5 en tubos sin costura y de 27,2 en laminados en caliente (fuente Centro de Industriales Siderúrgicos).

MOLINOS RIO DE LA PLATA: **comparando los primeros diez meses de 1994 con igual período del año pasado, la empresa del grupo Bunge & Born aumentó las ventas de productos commodities de marca (arroz, yerba, aceite, etcétera) en un 6,5 por ciento, también subieron las ventas de productos no commodities de marca (salsas, mayonesas, premezclas, gelatinas, rebozador, salchichas, fiambres, sopas, etcétera) en un 9,7 por ciento. En cambio, disminuyó la venta de productos sin marca (harinas y premezcla) en un 1,5 por ciento. Las exportaciones de commodities crecieron un 10 por ciento.**

LIBROS

EL NUEVO DESORDEN

"Las reglas del juego" reúne trabajos sobre la globalización de la economía mundial y su impacto en América latina.

(*Por Marcelo Matellanes*) De impecable diseño editorial, con menos de doscientas hojas de extensión y una clara intención de exponer críticamente el *estado de las cosas* en términos de globalización, llegó a las librerías la obra *Las reglas del juego –América Latina, globalización y regionalismo–*. Con ella, la editorial Corregidor inaugura una nueva serie de *Economía, Política y Sociedad*, gracias a un cuidado trabajo de compilación efectuado por los especialistas en economía internacional Carlos Moneta y Carlos Quenan. Los autores constatan que "las perturbaciones monetarias de comienzos de los setenta abrieron una época que se caracteriza por el incremento espectacular de los flujos financieros internacionales, la desestructuración de los antiguos sistemas productivos y la búsqueda conflictiva de nuevos regímenes de crecimiento y de regulación económica internacional.

A partir de esa constatación y de una razonable descripción de la misma, el libro aborda los aspectos competitivos, financieros, regionales y tecno-industriales de la globalización en sus orígenes, tendencias y efectos. Las diferentes contribuciones restablecen los términos principales del enfoque hegemónico en materia de globalización y nuevo ordenamiento mundial, y ese repaso consigue resaltar las fragilidades políticas y económicas de esa visión triunfalista, ya que se acompaña de lo más sólido de las nuevas posiciones políticas y académicas acerca de esta temática.

Su heterodoxia, que dista no obstante de acceder al estadio radical o alternativo, consiste en relativizar el economicismo que predomina en el discurso dominante, llevando la atención hacia las dificultades políticas y las tensiones sociales emergentes de estos procesos. Esta singularidad llega hasta incluir un análisis antropológico de los efectos que, en términos de identidad cultural, está produciendo el NAFTA en la sociedad mexicana.

Los trabajos intentan desafiar una compleja situación, cual es la creciente generalización de nuevos sistemas productivos y financieros vertiginosamente globalizados sin que se operen los cambios equivalentes en las formas de regulación macroeconómica y salarial características del ordenamiento precedente (regulación fordista nacional con Bretton Woods internacional). En realidad, la multiplicidad de cambios, espacios, actores y conductas se presenta como un *mil hojas* particularmente refractario al análisis.

Como imagen extrema de la magnitud de esas transformaciones puede recordarse que la economía americana pasó de aportar un 40 por ciento del producto mundial en los años cincuenta, a poco más del 20 por ciento hacia fines de los ochenta. Con todo ello, Moneta y Quenan señalan que "estos temas, de importancia crucial para la definición de las estrategias nacionales, constituyen el fluido marco internacional que América latina deberá analizar cuidadosamente para la elaboración de su propio proyecto de largo plazo".

En total acuerdo con su renombre de "vaca profanamente sagrada" de los medios académicos internacionales, se destaca la contribución de Michel Aglietta, fundador de la corriente regulacionista francesa y lectura obligada en temas monetarios e internacionales. Obviamente, aunque con un tono menos *gauche* y más de tecnócrata internacional, Aglietta se interroga acerca de las implicancias de la globalización financiera respecto de la búsqueda de una regulación mundial, previo *rappel* de que los efectos espontáneos de las finanzas sobre la economía real pueden ser brutales. El autor señala el carácter decisivo de la política monetaria y la importancia que asume el "pilotaje a la vista" (intuición, lucidez y pragmatismo) en ausencia de automatismos. En este sentido, concluye: "La eficacia de los sistemas financieros va a medirse a través de su aptitud para hacer que el alza potencial del ahorro de los hogares del Norte se ponga al servicio del incremento de la capacidad de crecimiento de la economía mundial. De la política monetaria dependerá que eso sea posible sin inflación". Lejos de automatismos de mercado, Aglietta recuerda que "la opacidad del futuro en un espacio competitivo desencadena comportamientos individuales miopes y su interdependencia crea un riesgo sistemático (...) Corresponde a los bancos centrales controlar este riesgo velando por que los procesos destructores permanezcan en estado latente".

La clave es la *corresponsabilidad*: en el equilibrio estructural de los presupuestos nacionales, en la administración por divisas de las deudas públicas y en la cogestión de las anticipaciones de los mercados. Lamentablemente Aglietta raya el voluntarismo tecnocrático al no ahondar en la miopía que padecen nuestros gobernantes ni en la morosidad de sociedades civiles que contemplan impotentemente su propia desagregación.

Hace falta más que un buen diagnóstico para converger hacia una nueva regulación mundial. Tal vez sea tiempo de comenzar a indagar si el capitalismo mundial, en simultáneo con la hinchazón globalizante, no pinchó a sujetos, políticos y trabajadores más allá de la indiferencia y la insolidaridad mínimas que necesita su propia reproducción.

Las Reglas del Juego

Michel Aglietta
Colin I. Bradford (hijo)
Anton Brender
Néstor García Canclini
Luis Miotti
Carlos J. Moneta, compilador
Pedro da Motta
Charles Oman
Carlos Quenan, compilador

AMERICA LATINA, GLOBALIZACION Y REGIONALISMO

CORREGIDOR
Economía, Política y Sociedad

CRECIMIENTO, REPARTO Y SENSACION

FALACIAS ECONOMICAS

Por Jorge Schvarzer

Cuando la economía crece, aumenta el tamaño de la "torta" que se reparte entre los miembros de la sociedad. De modo que, si se mantienen las proporciones en la distribución del ingreso, todos reciben un poco más. El crecimiento es la única vía conocida para aumentar el bienestar general sin quitarle nada a nadie. Gracias a él, todos pueden ganar más porque hay más para repartir. Por eso, los gobiernos del mundo, en su mayoría, se fijan como objetivo aumentar el producto.

La condición clave de la mejora del bienestar general reside en la distribución. Si la distribución cambia puede haber ganadores y perdedores. Y este último resultado es independiente del crecimiento. Supongamos, por ejemplo, una economía donde el producto no aumenta pero se modifica la distribución. El 30 por ciento de la población que tiene menores ingresos, que recibía sólo 9,9 por ciento del ingreso disponible, pierde parte de sus recursos hasta quedarse con un magro 8,6 por ciento. Eso significa que ese grupo perdió alrededor del 15 por ciento de su ingreso promedio. Supongamos, también, que el 20 por ciento privilegiado de la población pasa de captar el 46,6 por ciento del total a recibir el 51,6 por ciento; en promedio, ese grupo obtuvo 10 por ciento adicional de riqueza en una sociedad a producto constante. Esta redistribución del ingreso se denomina "regresiva", porque aumenta aún más las desigualdades sociales, a diferencia de la "progresiva", que tiende a reducirlas. Ella no sólo reparte de otra manera el producto sino que modifica la percepción de la sociedad. Los pobres sienten que atraviesan una "crisis" que se verifica en la caída de ingresos, pérdida de empleo y otros indicadores. Los privilegiados, creen que la economía está en auge porque a su medio social le va bien.

El fenómeno mencionado no es utópico ni inventado. Las cifras de reparto son las estimadas por el Banco Mundial para la economía argentina en la última década y reflejan bien lo que está ocurriendo. La economía argentina no creció, o creció muy poco pero sufrió una enorme modificación de sus normas de reparto impulsada por la política puesta en práctica. Para los analistas serios, el problema es que el país no crece. No todos les creen porque la distribución del reparto es más regresiva que antes y la gente se engaña. La realidad explica que los resultados sean distintos de una sensación que no es lo que parece.





LIBROS

EL NUEVO DESORDEN

"Las reglas del juego" reúne trabajos sobre la globalización de la economía mundial y su impacto en América latina.

Las Reglas del Juego
Michel Aglietta, Colin I. Bradford (hijo), Anton Brender, Néstor García Canclini, Luis Maira, Carlos J. Moneta, compilador, Pedro da Motta, Charles Oman, Carlos Quenan, compilador
AMERICA LATINA, GLOBALIZACION Y REGIONALISMO
CORREGIDOR
Economía, Política y Sociedad

(Por Marcelo Matellanes) De impecable diseño editorial, con menos de doscientas hojas de extensión y una clara intención de exponer críticamente el *estado de las cosas* en términos de globalización, llegó a las librerías la obra *Las reglas del juego –América Latina, globalización y regionalismo—*. Con ella, la editorial Corregidor inaugura una nueva serie de *Economía, Política y Sociedad*, gracias a un cuidado trabajo de compilación efectuado por los especialistas en economía internacional Carlos Moneta y Carlos Quenan. Los autores constatan que "las perturbaciones monetarias de comienzos de los setenta abrieron una época que se caracteriza por el incremento espectacular de los flujos financieros internacionales, la desestructuración de los antiguos sistemas productivos y la búsqueda conflictiva de nuevos regímenes de crecimiento y de regulación económica internacional.

A partir de esa constatación y de una razonable descripción de la misma, el libro aborda los aspectos competitivos, financieros, regionales y tecno-industriales de la globalización en sus orígenes, tendencias y efectos. Las diferentes contribuciones restablecen los términos principales del enfoque hegemónico en materia de globalización y nuevo ordenamiento mundial, y ese repaso consigue resaltar las fragilidades políticas y económicas de esa visión triunfalista, ya que se acompaña de lo más sólido de las nuevas posiciones políticas y académicas acerca de esta temática.

Su heterodoxia, que dista no obstante de acceder al estadio radical o alternativo, consiste en relativizar el economicismo que predomina en el discurso dominante, llevando la atención hacia las dificultades políticas y las tensiones sociales emergentes de estos procesos. Esta singularidad llega hasta incluir un análisis antropológico de los efectos que, en términos de identidad cultural, está produciendo el NAFTA en la sociedad mexicana.

Los trabajos intentan desafiar una compleja situación, cual es la creciente generalización de nuevos sistemas productivos y financieros vertiginosamente globalizados sin que se operen los cambios equivalentes en las formas de regulación macroeconómica y salarial características del ordenamiento precedente (regulación fordista nacional con Bretton Woods internacional). En realidad, la multiplicidad de cambios, espacios, actores y conductas se presenta como un *mil hojas* particularmente refractario al análisis.

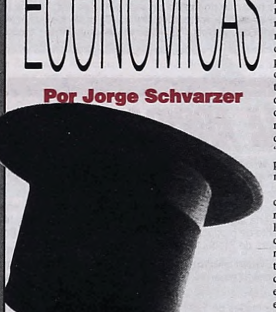
Como imagen extrema de la magnitud de esas transformaciones puede recordarse que la economía americana pasó de aportar un 40 por ciento del producto mundial en los años cincuenta, a poco más del 20 por ciento hacia fines de los ochenta. Con todo ello, Moneta y Quenan señalan que "estos temas, de importancia crucial para la definición de las estrategias nacionales, constituyen el fluido marco internacional que América latina deberá analizar cuidadosamente para la elaboración de su propio proyecto de largo plazo".

En total acuerdo con su renombre de "vaca profanamente sagrada" de los medios académicos internacionales, se destaca la contribución de Michel Aglietta, fundador de la corriente regulacionista francesa y lectura obligada en temas monetarios e internacionales. Obviamente, aunque con un tono menos *gauche* y más de tecnócrata internacional, Aglietta se interroga acerca de las implicancias de la globalización financiera respecto de la búsqueda de una regulación mundial, previo *rappel* de que los efectos espontáneos de las finanzas sobre la economía real pueden ser brutales. El autor señala el carácter decisivo de la política monetaria y la importancia que asume el "pilotaje a la vista" (intuición, lucidez y pragmatismo) en ausencia de automatismos. En este sentido, concluye: "La eficacia de los sistemas financieros va a medirse a través de su aptitud para hacer que el alza potencial del ahorro de los hogares del Norte se ponga al servicio del incremento de la capacidad de crecimiento de la economía mundial. De la política monetaria dependerá que eso sea posible sin inflación". Lejos de automatismos de mercado, Aglietta recuerda que "la opacidad del futuro en un espacio competitivo desencadena comportamientos individuales miopes y su interdependencia crea un riesgo sistemático (...) Corresponde a los bancos centrales controlar este riesgo velando por que los procesos destructores permanezcan en estado latente".

La clave es la *corresponsabilidad*: en el equilibrio estructural de los presupuestos nacionales, en la administración por divisas de las deudas públicas y en la cogestión de las anticipaciones de los mercados. Lamentablemente Aglietta raya el voluntarismo tecnocrático al no ahondar en la miopía que padecen nuestros gobernantes ni en la morosidad de sociedades civiles que contemplan impotentemente su propia desagregación.

Hace falta más que un buen diagnóstico para converger hacia una nueva regulación mundial. Tal vez sea tiempo de comenzar a indagar si el capitalismo mundial, en simultáneo con la hinchazón globalizante, no pinchó a sujetos, políticos y trabajadores más allá de la indiferencia y la insolidaridad mínimas que necesita su propia reproducción.

CRECIMIENTO, REPARTO Y SENSACION



FALACIAS ECONOMICAS

Por Jorge Schvarzer

Cuando la economía crece, aumenta el tamaño de la "torta" que se reparte entre los miembros de la sociedad. De modo que, si se mantienen las proporciones en la distribución del ingreso, todos reciben un poco más. El crecimiento es la única vía conocida para aumentar el bienestar general sin quitarle nada a nadie. Gracias a él, todos pueden ganar más porque hay más para repartir. Por eso, los gobiernos del mundo, en su mayoría, se fijan como objetivo aumentar el producto.

La condición clave de la mejora del bienestar general reside en la distribución. Si la distribución cambia puede haber ganadores y perdedores. Y este último resultado es independiente del crecimiento. Supongamos, por ejemplo, una economía donde el producto no aumenta pero se modifica la distribución. El 30 por ciento de la población que tiene menores ingresos, que recibía sólo 9,9 por ciento del ingreso disponible, pierde parte de sus recursos hasta quedarse con un magro 8,6 por ciento. Eso significa que ese grupo perdió alrededor del 15 por ciento de su ingreso promedio. Supongamos, también, que el 20 por ciento privilegiado de la población pasa de captar el 46,6 por ciento del total a recibir el 51,6 por ciento; en promedio, ese grupo obtuvo 10 por ciento adicional de riqueza en una sociedad a producto constante. Esta redistribución del ingreso se denomina "regresiva", porque aumenta aún más las desigualdades sociales, a diferencia de la "progresiva", que tiende a reducirlas. Ella no sólo reparte de otra manera el producto sino que modifica la percepción de la sociedad. Los pobres sienten que atraviesan una "crisis" que se verifica en la caída de ingresos, pérdida de empleo y otros indicadores. Los privilegiados, creen que la economía está en auge porque a su medio social le va bien.

El fenómeno mencionado no es utópico ni inventado. Las cifras de reparto son las estimadas por el Banco Mundial para la economía argentina en la última década y reflejan bien lo que está ocurriendo. La economía argentina no creció, o creció muy poco pero sufrió una enorme modificación de sus normas de reparto impulsada por la política puesta en práctica. Para los analistas serios, el problema es que el país no crece. No todos les creen porque la distribución del reparto es más regresiva que antes y la gente se engaña. La realidad explica que los resultados sean distintos de una sensación que no es lo que parece.



MERCOSUR

POCA TELA PARA CORTAR

Un estudio del BID sobre la industria textil de los países del Mercosur anticipa un futuro negro para la producción de la Argentina.

(Por Daniel Víctor Sosa) El mercado textil regional podría quedar en manos de pocas megaempresas de nacionalidad brasileña y de extrazona si no se pone en marcha una urgente política industrial y programas de reconversión empresaria. Esos planes deberían apuntar a reducir la brecha de competitividad con el resto del mundo así como a reducir las asimetrías intra-Mercosur de modo de "evitar que se consolide un patrón muy desigual de distribución de los costos y beneficios asociados a la integración". Ese panorama y sus probables efectos –particularmente negativos para las PyME argentinas del sector– son ampliamente descriptos en un extenso estudio sobre "La Competitividad en el Sector de Textiles y Confecciones en el Mercosur" recientemente elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a pedido de los gobiernos de la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

El exhaustivo trabajo –que provocó el revuelo de los empresarios del sector tan pronto como lo conocieron– fue realizado por un equipo de investigadores de los cuatro países y coordinado por el ex secretario de Comercio brasileño Pedro da Motta Veiga. Según el ejemplar que obtuvo **Cash**, la Argentina lleva las de perder en esta carrera debido a "una serie de factores que concurren para reforzar la posición industrial y comercial de Brasil en este sector". Entre esas razones el estudio del BID-Mercosur menciona las siguientes:

• El tamaño del parque industrial brasileño, de sus empresas líderes y en especial del sector exportador de confecciones, con razonable experiencia en estrategias de diferenciación de productos y de internacionalización.

• Las economías de escala viabilizadas por la existencia de grandes empresas actuando en diferentes segmentos.

• El mantenimiento de un amplio control sobre el mercado doméstico a pesar de la liberalización comercial, viabilizando la permanencia de ganancias de escala.

• El costo relativo de la mano de obra directa y la legislación laboral menos rígida en la Argentina, permitiendo a las empresas adaptar sus personal a las variaciones de la demanda.

• El costo relativo de la energía, aunque este ítem tenga pequeña participación en la estructura sectorial del consumo intermediario.

La crítica situación se resume en un párrafo del estudio: "Brasil -admiten sus autores– fue el principal beneficiario del proceso de integración en el sector, que parece estar viabilizando el incremento de la participación en el mercado subregional de las exportaciones en segmentos específicos, en especial hilado".

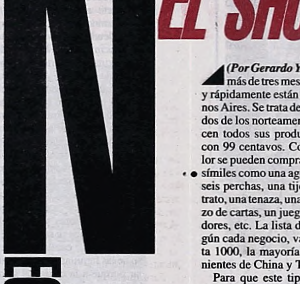
Una indirecta referencia a la rigidez de la convertibilidad completa el diagnóstico del BID-Mercosur. "La implementación de planes de estabilización con ancla cambiaria en los países de la subregión tiende a elevar los costos domésticos en dólares, inclusive aquellos referidos a la remuneración del trabajo." Frente a esas desventajas y a la "agresividad comercial de los países de Asia-Pacífico, donde la producción se beneficia de bajísimos costos de mano de obra", la mayoría de las PyME textiles argentinas corren serios riesgos de desaparición. Los autores del diagnóstico precisan que para las pequeñas empresas volcadas a los mercados de consumo popular, cuyo nivel de renta media se deterioró significativamente a lo largo de los años 80, la estrategia dominante consiste en la "flexibilización defensiva" y la competencia predatoria con base en el no pago de impuestos y el incumplimiento de la legislación laboral y previsional.

Con la excepción de Paraguay, dice el estudio del BID-Mercosur, en toda la región un grupo de empresas líderes concentra la producción doméstica en los diferentes segmentos, especialmente en aquellos más intensivos en capitales, y viene realizando importantes esfuerzos de reestructuración que incluyen la modernización de equipos (en general importador), la reducción del número de empleados, la adquisición de otras empresas e innovaciones en el proceso de comercialización doméstica interna y externa de sus productos. En este proceso "las empresas con mayor grado de integración vertical tienden a ocupar mayores parcelas de mercado del sector". El dato puntual de la Argentina indica que no más de 12 empresas total o parcialmente integradas en el segmento textil controlan la mayor parte del mercado doméstico.

Aun así tampoco tienen asegurado su futuro a mediano plazo pues "la verticalización puede reducir la competitividad de estas empresas frente a una competencia internacional donde la flexibilidad productiva y el acceso a insumos, materias primas y máquinas a precios internacionales tienden a adquirir creciente relevancia", según concluye el trabajo.

Punto a punto

- **La industria textil brasileña es la principal beneficiaria de la integración y está ganando mercados en la región.**
- **El país vecino se beneficia por el tamaño de su parque industrial y sus firmas exportadoras, su economía de escala y sus menores costos.**
- **A la vez, como desventaja para la Argentina, los planes de estabilización con ancla cambiaria elevan los costos domésticos en dólares.**
- **A ello se agrega la "agresividad comercial" de los países asiáticos con bajísimos costos de mano de obra.**
- **La estrategia de sobrevivencia de las PyME es de "flexibilización defensiva" con evasión impositiva y previsional e incumplimiento de las normas laborales.**
- **Las empresas con mayor grado de integración, en tanto, se modernizan, reducen sus plantas de personal y tienden a captar cada vez mayores porciones de mercado.**
- **En la Argentina, no más de 12 empresas textiles controlan la mayor parte del mercado interno.**



NEGOCIOS

EL SHOW DEL 1.99

Con un local bien ubicado y una pequeña inversión, todo se vende a 1.99, al mejor estilo norteamericano: desde un sacacorchos hasta un juego de destornilladores. Con "chucherías" de China y Taiwán, los importadores y comerciantes nacionales están haciendo buenas ganancias. El gancho es el precio.

(Por Gerardo Yomal) No tienen más de tres meses de antigüedad y rápidamente están inundando Buenos Aires. Se trata de negocios copiados de los norteamericanos que ofrecen todos sus productos a un dólar con 99 centavos. Con ese único valor se pueden comprar objetos tan disímiles como una agenda, un mantel, seis perchas, una tijera, un portarretrato, una tenaza, una linterna, un mazo de cartas, un juego de destornilladores, etc. La lista de productos, según cada negocio, va desde 300 hasta 1000, la mayoría de ellos provenientes de China y Taiwán.

Para que este tipo de emprendimientos comerciales funcione se necesita fundamentalmente un local muy bien ubicado, gran parte de ellos están sobre el cruce de dos avenidas o muy cerca de estaciones de tren tipo Once o Liniers. Una vez que se consigue acceder a una ubicación donde transita un público masivo se tiene resuelto gran parte del negocio. Luego, con sólo una inversión de diez mil dólares para arriba en mercadería se puede funcionar. El sistema de estos denominados "store 1.99" es de autoservice, por lo que únicamente se requiere empleados que vigilen y que desde la vereda hagan pasar gente al local. El equipamiento del local es mínimo: un mostrador, barras con ganchos metálicos para colgar la mercadería y una caja registradora. Este diario pudo observar que en todos estos negocios se emite el ticket o la factura correspondiente. Sería muy riesgoso no hacerlo frente a por lo menos un promedio general de 300 clientes diarios que en todos los casos gastan dos, cuatro o seis pesos cada uno.

Los que están a la vanguardia en este negocio son los que pueden hacer el proceso completo: importar directamente de Asia y Estados Unidos y abrir sus propios locales al público. El resto compra la mercadería en algunos pocos importadores, distribuidores que se dedican exclusivamente a abastecer a este tipo de negocios, hasta el día de hoy florecientes y en pleno auge.

"Hace 60 días que instalé el local, ofrezco 350 artículos provenientes en su mayoría de Asia y muy pocos del país. Las mujeres se están entusiasmando con los artículos de bazar, los hombres buscan herramientas y también se venden muchos juguetes", afirmó Gabriel Ini dueño del local ubicado en Pueyrredón 402. La mayoría de sus compradores llevan de dos hasta tres productos de 1.99.

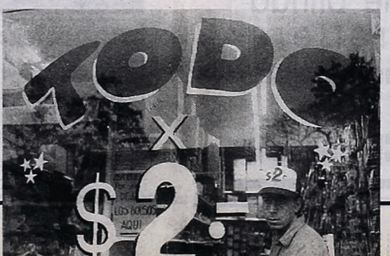
Claudio Abadi, dueño del local ubicado en Corrientes 2308, explicó a **Cash** que la clave del consumidor "es elegir lo mejor por dos pesos" aunque es consciente de que un 30 por ciento de la mercadería ofrecida es desechable. Contó que incursionó en el "todo por 1.99" porque el resto de sus locales con mercadería importada más cara hoy ya no funcionan bien, y apuesta a probar fortuna con la novedad copiada de Estados Unidos. Su ventaja comparativa es que importa directamente la mercadería. Según el relevamiento de este diario, los productos se importan a un valor de 35 centavos de dólar, a los que sumados el flete, seguro y los diferentes impuestos y aranceles de importación el valor final para el importadorvendedor oscilaría entre 70 centavos y un dólar.

Gabriel Saal, titular de Tantur, con su local en Pueyrredón 316, no sólo importa directamente sino que también compra su mercadería en distribuidores locales. Ofrece 500 productos, abre hasta los domingos y piensa que "con el 1.99 quedan muchos artículos afuera, por lo que dentro de poco incorporaré algunos de 3.99 y 4.99. Igualmente yo sé que la gente con dos pesos puede hacer un regalo y siente que queda bien...".

José Cohen, cuyo local está en Sarmiento 2805, ya ensaya el "todo por 4.99" pero su novedad es que ofrece remeras, camisas, bermudas y camisetas a ese precio y todo industria nacional. "Es mercadería de primera para el medio pelo. Yo a todos mis clientes les aseguro que si tienen algún problema les doy un mes para poder cambiarla. Incluso mi camisa de cinco pesos es la misma que ofrece Chemea a diez", propagandiza.

El "show del 1.99", por ahora, tiene cuerda para rato. ¿Por qué?: el mundo está atestado de este tipo de chucherías, además en nuestro país, fiebre importadora mediante, también se acumulan grandes existencias. Pero por sobre todas las cosas por la forma en que está organizado el negocio, los comerciantes-importadores se quedan con un 30 por ciento de ganancia neta. Mientras la paridad dólar/peso se mantenga, el "todo por 1.99" seguirá gozando de buena salud.

Informe: Diego Lanis.



POCA TELA PARA CORTAR



Un estudio del BID sobre la industria textil de los países del Mercosur anticipa un futuro negro para la producción de la Argentina.

(Por Daniel Víctor Sosa) El mercado textil regional podría quedar en manos de pocas megaempresas de nacionalidad brasileña y de extrazona si no se pone en marcha una urgente política industrial y programas de reconversión empresaria. Esos planes deberían apuntar a reducir la brecha de competitividad con el resto del mundo así como a reducir las asimetrías intra-Mercosur de modo de "evitar que se consolide un patrón muy desigual de distribución de los costos y beneficios asociados a la integración". Ese panorama y sus probables efectos –particularmente negativos para las PyME argentinas del sector– son ampliamente descriptos en un extenso estudio sobre "La Competitividad en el Sector de Textiles y Confecciones en el Mercosur" recientemente elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a pedido de los gobiernos de la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

El exhaustivo trabajo –que provocó el revuelo de los empresarios del sector tan pronto como lo conocieron– fue realizado por un equipo de investigadores de los cuatro países y coordinado por el ex secretario de Comercio brasileño Pedro da Motta Veiga. Según el ejemplar que obtuvo **Cash**, la Argentina lleva las de perder en esta carrera debido a "una serie de factores que concurren para reforzar la posición industrial y comercial de Brasil en este sector". Entre esas razones el estudio del BID-Mercosur menciona las siguientes:

• El tamaño del parque industrial brasileño, de sus empresas líderes y en especial del sector exportador de confecciones, con razonable experiencia en estrategias de diferenciación de productos y de internacionalización.

• Las economías de escala viabilizadas por la existencia de grandes empresas actuando en diferentes segmentos.

• El mantenimiento de un amplio control sobre el mercado doméstico a pesar de la liberalización comercial, viabilizando la permanencia de ganancias de escala.

• El costo relativo de la mano de obra directa y la legislación laboral menos rígida en la Argentina, permitiendo a las empresas adaptar su personal a las variaciones de la demanda.

• El costo relativo de la energía, aunque este ítem tenga pequeña participación en la estructura sectorial del consumo intermediario.

La crítica situación se resume en un párrafo del estudio: "Brasil -admiten sus autores– fue el principal beneficiario del proceso de integración en el sector, que parece estar viabilizando el incremento de la participación en el mercado subregional de las exportaciones en segmentos específicos, en especial hilado".

Una indirecta referencia a la rigidez de la convertibilidad completa el diagnóstico del BID-Mercosur. "La implementación de planes de estabilización con ancla cambiaria en los países de la subregión tiende a elevar los costos domésticos en dólares, inclusive aquellos referidos a la remuneración del trabajo." Frente a esas desventajas y a la "agresividad comercial de los países de Asia-Pacífico, donde la producción se beneficia de bajísimos costos de mano de obra", la mayoría de las PyME textiles argentinas corren serios riesgos de desaparición. Los autores del diagnóstico precisan que para las pequeñas empresas volcadas a los mercados de consumo popular, cuyo nivel de renta media se deterioró significativamente a lo largo de los años 80, la estrategia dominante consiste en la "flexibilización defensiva" y la competencia predatoria con base en el no pago de impuestos y el incumplimiento de la legislación laboral y previsional.

Con la excepción de Paraguay, dice el estudio del BID-Mercosur, en toda la región un grupo de empresas líderes concentra la producción doméstica en los diferentes segmentos, especialmente en aquellos más intensivos en capitales, y viene realizando importantes esfuerzos de reestructuración que incluyen la modernización de equipos (en general importador), la reducción del número de empleados, la adquisición de otras empresas e innovaciones en el proceso de comercialización doméstica interna y externa de sus productos. En este proceso "las empresas con mayor grado de integración vertical tienden a ocupar mayores parcelas de mercado del sector". El dato puntual de la Argentina indica que no más de 12 empresas total o parcialmente integradas en el segmento textil controlan la mayor parte del mercado doméstico.

Aun así tampoco tienen asegurado su futuro a mediano plazo pues "la verticalización puede reducir la competitividad de estas empresas frente a una competencia internacional donde la flexibilidad productiva y el acceso a insumos, materias primas y máquinas a precios internacionales tienden a adquirir creciente relevancia", según concluye el trabajo.

Punto a punto

✓ **La industria textil brasileña es la principal beneficiaria de la integración y está ganando mercados en la región.**

✓ **El país vecino se beneficia por el tamaño de su parque industrial y sus firmas exportadoras, su economía de escala y sus menores costos.**

✓ **A la vez, como desventaja para la Argentina, los planes de estabilización con ancla cambiaria elevan los costos domésticos en dólares.**

✓ **A ello se agrega la "agresividad comercial" de los países asiáticos con bajísimos costos de mano de obra.**

✓ **La estrategia de sobrevivencia de las PyME es de "flexibilización defensiva" con evasión impositiva y previsional e incumplimiento de las normas laborales.**

✓ **Las empresas con mayor grado de integración, en tanto, se modernizan, reducen sus plantas de personal y tienden a captar cada vez mayores porciones de mercado.**

✓ **En la Argentina, no más de 12 empresas textiles controlan la mayor parte del mercado interno.**

EL SHOW DEL 1.99

Con un local bien ubicado y una pequeña inversión, todo se vende a 1.99, al mejor estilo norteamericano: desde un sacacorchos hasta un juego de destornilladores. Con "chucherías" de China y Taiwán, los importadores y comerciantes nacionales están haciendo buenas ganancias. El gancho es el precio.

(Por Gerardo Yomal) No tienen más de tres meses de antigüedad y rápidamente están inundando Buenos Aires. Se trata de negocios copiados de los norteamericanos que ofrecen todos sus productos a un dólar con 99 centavos. Con ese único valor se pueden comprar objetos tan disímiles como una agenda, un mantel, seis perchas, una tijera, un portarretrato, una tenaza, una linterna, un mazo de cartas, un juego de destornilladores, etc. La lista de productos, según cada negocio, va desde 300 hasta 1000, la mayoría de ellos provenientes de China y Taiwán.

Para que este tipo de emprendimientos comerciales funcione se necesita fundamentalmente un local muy bien ubicado, gran parte de ellos están sobre el cruce de dos avenidas o muy cerca de estaciones de tren tipo Once o Liniers. Una vez que se consigue acceder a una ubicación donde transita un público masivo se tiene resuelto gran parte del negocio. Luego, con sólo una inversión de diez mil dólares para arriba en mercadería se puede funcionar. El sistema de estos denominados "store 1.99" es de autoservice, por lo que únicamente se requiere empleados que vigilen y que desde la vereda hagan pasar gente al local. El equipamiento del local es mínimo: un mostrador, barras con ganchos metálicos para colgar la mercadería y una caja registradora. Este diario pudo observar que en todos estos negocios se emite el ticket o la factura correspondiente. Sería muy riesgoso no hacerlo frente a por lo menos un promedio general de 300 clientes diarios que en todos los casos gastan dos, cuatro o seis pesos cada uno.

Los que están a la vanguardia en este negocio son los que pueden hacer el proceso completo: importar directamente de Asia y Estados Unidos y abrir sus propios locales al público. El resto compra la mercadería en algunos pocos importadores, distribuidores que se dedican exclusivamente a abastecer a este tipo de negocios, hasta el día de hoy florecientes y en pleno auge.

"Hace 60 días que instalé el local, ofrezco 350 artículos provenientes en su mayoría de Asia y muy pocos del país. Las mujeres se están entusiasmando con los artículos de bazar, los hombres buscan herramientas y también se venden muchos juguetes", afirmó Gabriel Ini dueño del local ubicado en Pueyrredón 402. La mayoría de sus compradores llevan de dos hasta tres productos de 1.99.

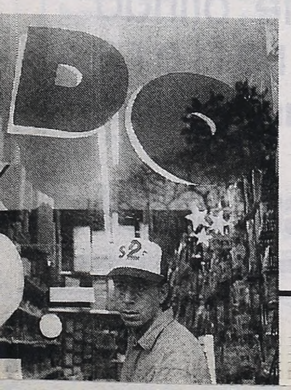
Claudio Abadi, dueño del local ubicado en Corrientes 2308, explicó a **Cash** que la clave del consumidor "es elegir lo mejor por dos pesos" aunque es consciente de que un 30 por ciento de la mercadería ofrecida es desechable. Contó que incursionó en el "todo por 1.99" porque el resto de sus locales con mercadería importada más cara hoy ya no funcionan bien, y apuesta a probar fortuna con la novedad copiada de Estados Unidos. Su ventaja comparativa es que importa directamente la mercadería. Según el relevamiento de este diario, los productos se importan a un valor de 35 centavos de dólar, a los que sumados el flete, seguro y los diferentes impuestos y aranceles de importación el valor final para el importador/vendedor oscilaría entre 70 centavos y un dólar.

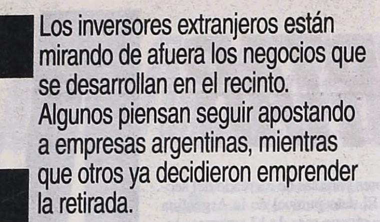
Gabriel Saal, titular de Tantur, con su local en Pueyrredón 316, no sólo importa directamente sino que también compra su mercadería en distribuidores locales. Ofrece 500 productos, abre hasta los domingos y piensa que "con el 1.99 quedan muchos artículos afuera, por lo que dentro de poco incorporaré algunos de 3.99 y 4.99. Igualmente yo sé que la gente con dos pesos puede hacer un regalo y siente que queda bien...".

José Cohen, cuyo local está en Sarmiento 2805, ya ensaya el "todo por 4.99" pero su novedad es que ofrece remeras, camisas, bermudas y camisetas a ese precio y todo industria nacional. "Es mercadería de primera para el medio pelo. Y a todos mis clientes les aseguro que si tienen algún problema les doy un mes para poder cambiarla. Incluso mi camisa de cinco pesos es la misma que ofrece Chemea a diez", propagandiza.

El "show del 1.99", por ahora, tiene cuerda para rato. ¿Por qué?: el mundo está atestado de este tipo de chueherías, además en nuestro país, fiebre importadora mediante, también se acumulan grandes existencias. Pero por sobre todas las cosas por la forma en que está organizado el negocio, los comerciantes-importadores se quedan con un 30 por ciento de ganancia neta. Mientras la paridad dólar/peso se mantenga, el "todo por 1.99" seguirá gozando de buena salud.

Informe: Diego Lanis.





FINANZAS

Los inversores extranjeros están mirando de afuera los negocios que se desarrollan en el recinto. Algunos piensan seguir apostando a empresas argentinas, mientras que otros ya decidieron emprender la retirada.

El Buen Inversor

A TODO O NADA

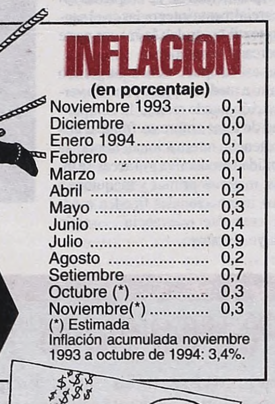
(Por Alfredo Zaiat) Están agazapados. No se muestran arrogantes como hace algunos meses ni agresivos en sus inversiones. Saben que definen tendencias y ese poder los seduce. Pese a ello, están recostados en cómodas butacas observando el desarrollo de los negocios a la espera de momentos mejores: los inversores del exterior se están haciendo desear en el recinto. Muchos decidieron emprender una lenta retirada ya que no les gusta un dólar congelado y la proximidad de las elecciones. Otros apuestan a todo o nada a papeles argentinos, confiados en que la suerte estará de su lado.

Desde el 4 de febrero, cuando la Reserva Federal empezó a retocar hacia arriba la tasa de corto plazo, el humor de los operadores ya no es el mismo. A partir de entonces el mercado ha registrado fuertes vaivenes que derivó en quebrantos millonarios para los tenedores de bonos y acciones. Por ese motivo, los brokers extranjeros iniciaron un lento repliegue de las denominadas plazas emergentes, entre ellas la argentina, apostando fuertemente solamente en las que le asegurasen rápido retorno. Con esa nueva estrategia colocaron fichas en México y en Brasil en los meses previos a las elecciones y cosecharon las ganancias apenas se abrieron las urnas. Más de uno espera hacer lo mismo a pocas semanas de los comicios en los que Carlos Menem buscará su reelección.

Con esa expectativa, los fondos del exterior no se están marchando por ahora del recinto local, pero no por eso están aumentando su exposición. Rotan sus inversiones a papeles que consideran que están atrasados en sus cotizaciones y realizan compras estratégicas en empresas que consideran que tienen un potencial de crecimiento por encima del promedio. Esta política conservadora continuará por lo menos hasta fin de año, cuando tienen que mostrar a sus casas matrices el balance del último semestre.

En tanto, el panorama no mejorará en lo inmediato hasta que no se tranquilice el mercado financiero internacional. Todos los operadores están ansiosos por conocer la decisión que tomará pasado mañana la FED (banca central estadounidense) con respecto al nivel de la tasa de corto. Algunos piensan que el ajuste será de medio punto, mientras que otros aseguran que sólo con un punto de suba se despejaría el horizonte para la inversión bursátil. Pero la deflación que se registró el último mes en precios mayoristas –índice que se difundió el jueves– atemorizó a más de uno de que se posponga el ajuste, lo que significaría que la incertidumbre seguiría reinando en el mercado.

Con ese escenario no debería sorprender la escasa presencia en el recinto de inversores del exterior. Además, entre ellos no existen coincidencias en el diagnóstico sobre la conveniencia de mantener una exposición elevada en la plaza local. La convertibilidad que mandó al freezer el tipo de cambio y a pocos meses del inicio de los fuegos de artificios de la campaña electoral dividen aguas entre esos operadores al momento de invertir en la Bolsa. No hay términos medios: hasta las elecciones algunos brokers mantendrán acciones de empresas argentinas en una proporción del 10 al 12 por ciento de su cartera de papeles latinoamericanos, mientras que otros se retirarán liquidando toda su tenencia.



INFLACION

(en porcentaje)

Noviembre 1993	0,1
Diciembre	0,0
Enero 1994	0,1
Febrero	0,0
Marzo	0,1
Abril	0,2
Mayo	0,3
Junio	0,4
Julio	0,9
Agosto	0,2
Setiembre	0,7
Octubre (*)	0,3
Noviembre(*)	0,3

(*) Estimada

Inflación acumulada noviembre 1993 a octubre de 1994: 3,4%.

TASAS

	VIERNES 4/11 en $	VIERNES 4/11 en u$s	VIERNES 11/11 en $	VIERNES 11/11 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	8,2	5,8	8,4	5,9
a 60 días	10,5	5,9	8,9	6,4
Caja de Ahorro	3,2	2,5	3,2	2,5
Call Money	8,0	5,0	8,5	5,0

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

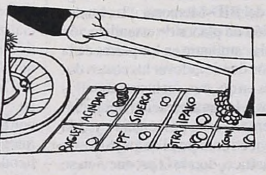
LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 10/11	12.080
Base monet. al 10/11	16.140
Depósitos al 1/11	
Cuenta Corriente	3.041
Caja de Ahorro	2.904
Plazo Fijo	6.206
	en u$s
Reservas al 15/10	
Dólares	12.929
Bónex	1.733
Oro	1.673

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.





ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 4/11	Viernes 11/11	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,055	1,00	-5,2	-8,3	-3,9
Alpargatas	0,75	0.73	-2,7	-4,6	-15,6
Astra	2,05	1,91	-6,8	-9,1	-14,0
Celulosa	0,378	0,38	0,5	-3,8	55,1
Ciadea (Ex Renault)	14,10	13,80	-2,1	-1,1	-6,7
Citicorp	4,70	4,60	-2,1	-6,1	-14,6
Comerciales del Plata	3,30	3,22	-2,4	-4,5	-6,5
Siderca	0,798	0,835	4,6	10,2	55,5
Banco Francés	8,20	7,90	-3,7	-7,1	-36,4
Banco Galicia	6,47	5,98	-7,6	-11,1	-39,9
Indupa	0,665	0,69	3,8	-1,2	102,9
Ledesma	1,95	1,93	-1,0	1,6	42,4
Molinos	8,70	8,50	-2,3	-2,6	-3,9
Pérez Companc	5,38	5,33	-0,9	-1,3	6,6
Sevel	5,95	5,50	-7,6	-10,1	-30,4
Telefónica	6,14	6,07	-1,1	-1,6	-16,2
Telecom	6,05	5,92	-2,2	-2,6	-5,7
T. de Gas del Sur	2,32	2,22	-4,3	-5,5	-15,6
YPF	24,05	23,20	-3,5	-3,7	-8,3
INDICE MERVAL	567,42	552,99	-2,5	-3,8	-5,0
PROMEDIO BURSATIL	–	–	**- 2,3**	**- 2,9**	**-9,0**

DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0020
Lunes	1,0020
Martes	1,0020
Miércoles	1,0020
Jueves	1,0020
Viernes	1,0020
Variación en %	–





ME JUEGO

CLAUDIO CEREZO
Gerente Financiero de BANCO MACRO

–¿Qué está pasando en el mercado bursátil?

–Existe una total dependencia de lo que sucede en la plaza estadounidense. Hay expectativas de que pasado mañana la FED subirá la tasa de corto, como mínimo medio punto. Algunos financistas piensan que el ajuste debería ser mayor para eliminar la incertidumbre que predomina en el mercado.

–Los financistas recibieron con agrado el triunfo de los republicanos en las últimas elecciones en los Estados Unidos. Pero esa alegría no se reflejó en las cotizaciones.

–En un principio ese resultado impactó positivamente en los bonos, puesto que el mercado es republicano. Pero ahora los financistas se preguntan cómo hará Bill Clinton para poder gobernar los próximos dos años con un Congreso en contra.

–¿Cómo impactará esa situación en el recinto?

–Todos los *traders* (los bancos mayoristas, agentes y brokers extranjeros) toman decisiones en función a lo que pasa afuera. Yo creo que algunos títulos tienen rendimientos muy atractivos, pero dudo en comprar. Tal como se está desarrollando el mercado, existe la posibilidad de comprar más barato un día después, entonces postergó la operación. De todos modos, para los inversores de largo plazo los bonos son una buena oportunidad a los actuales valores.

–¿Los operadores no están preocupados por la difusión de desequilibrios fiscales por primera vez desde el inicio del plan económico?

–Los banqueros tienen fe ciega en Domingo Cavallo. Es como en los Estados Unidos, donde el mercado es republicano. Los financistas tardaron dos años en confiar en Cavallo y ahora no dudan de su capacidad. Todos juegan a su favor y están seguros de que logrará poner en orden las cuentas públicas.

–¿Qué están haciendo los inversores del exterior?

–No están participando activamente en el mercado. Existen tímidas órdenes de compra. Hace dos meses los observaba en una actitud claramente vendedora, y ahora están comprando lentamente algunos papeles.

–¿Qué acciones le gustan?

–Los únicos papeles empresarios que se están negociando con firmeza son los vinculados al sector productivo. Ya no me gustan tanto las acciones del sector servicios debido a que están caras. Recomiendo las petroquímicas (Indupa e Ipako) y las automotrices (Ciadea, que presentó una balance con interesantes ganancias).

–¿En qué nivel se ubicará el índice de acciones líderes, MerVal, a fin de año (el viernes cerró a 553 puntos)?

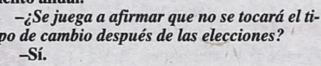
–No tengo dudas de que se ubicará por encima del cierre del viernes.

–¿Cómo armaría una cartera de inversión?

–En el actual contexto de incertidumbre, colocaría un 40 por ciento en plazo fijo en dólares a treinta días, un 30 en acciones y otro 30 por ciento en títulos públicos. Elegiría el Bocon II en pesos, que está ofreciendo un rendimiento muy atractivo del 20 por ciento anual.

–¿Se juega a afirmar que no se tocará el tipo de cambio después de las elecciones?

–Sí.





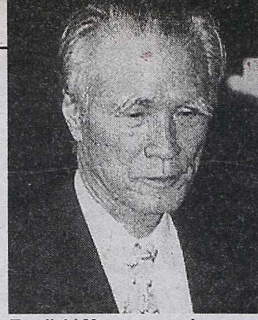
TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 4/11	Viernes 11/11	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	67,50	65,25	-3,3	-1,9	-33,7
Bocon I en dólares	82,70	82,50	-0,2	-0,4	-15,1
Bocon II en pesos	48,25	48,00	-0,5	2,1	-40,0
Bocon II en dólares	68,60	68,50	-0,2	-0,4	-20,6
Bónex en dólares					
Serie 1984	101,10	100,20	-0,9	- 0,9	3,6
Serie 1987	97,00	97,00	0,0	-0,3	5,7
Serie 1989	94,90	94,60	- 0,3	-0,3	4,3
Brady en dólares					
Descuento	67,625	67,75	0,2	-6,4	-21,3
Par	45,50	45,50	0,0	-7,4	-34,2
FRB	71,75	71,625	-0,2	-5,9	-18,7

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

La economía japonesa sale del pozo

EL RETORNO NIPON



Tomiichi Murayama, primer ministro de Japón.

A un ritmo de expansión de 0,9 por ciento este año y 2,5 en 1995 según se pronostica, Japón está superando la crisis a fuerza de paquetes fiscales y desregulaciones. Pero como en otros países desarrollados, el mercado interno sigue pagando las consecuencias en términos de recorte de salarios.

(Por Daniel Víctor Sosa) Día a día nuevos datos confirman la recuperación de la economía japonesa luego de que el año pasado –el tercero de la crisis– registrara el peor desempeño desde 1974, tras el primer shock petrolero. Las estimaciones oficiales dicen que el crecimiento del producto bruto rondará el 0,9 por ciento y los cálculos optimistas del Fondo Monetario Internacional aseguran que para 1995 la locomotora avanzará a toda marcha: a una velocidad de 2,5 por ciento.

Los paquetes fiscales y desreguladores dispuestos por la coalición gobernante que comanda Tomiichi Murayama deberán apuntalar el ascenso. Pero también tendrán que paliar algunas de las secuelas que dejó la recesión.

En particular, el retroceso en el promedio de salarios pagados (-0,6 por ciento, la primera baja desde los años cincuenta) y la pérdida de liderazgo en los rankings de competitividad.

La declaración oficial de "fin de la crisis" fue realizada por el Departamento de Planeamiento Económico a principios de setiembre. Pero el verdadero test de optimismo lo darán los balances de resultados provisorios de más de 1300 empresas que se difunden habitualmente durante noviembre.

Según voceros de la Bolsa de Tokio, las propias compañías creen que los lucros crecerán 7 por ciento en todo el año que cierra en marzo del año próximo, con ventas estancadas o en leve expansión. Si el pronóstico es acertado ya habrá empezado a recorrerse el camino de vuelta tras la caída de 16,2 por ciento en las ganancias y la declinación de 5,4 por ciento en las ventas durante el ejercicio que cerró en marzo último.

Muchas tendencias son claras. Productores de bienes de capital, incluidos los fabricantes de automóviles, equipamiento eléctrico y semiconductores, revisaron hacia arriba las previsiones de resultados en las últimas semanas debido a la fuerte demanda de mercados externos y a un ligero aumento del consumo interno en ítems tales como computadores personales. De todos modos todavía falta bastante para que los consumidores nipones constituyan un factor expansivo. De hecho una de las cicatrices profundas que dejó la recesión fue el recorte sustancial en las bonificaciones bienales pagadas a los empleados que pueden representar hasta 30 por ciento del salario anual. Ese descenso de 3,7 puntos promedio en 1993 superó ampliamente la suba de 0,2 por ciento de las remuneraciones básicas.

Después de una breve desaceleración a comienzo de los años ochenta, los salarios volvieron a subir vertiginosamente durante la llamada "economía de la burbuja" hacia el final de la década, cuando los precios de los activos y las rentas empresarias dieron un salto. En los últimos años el colapso corporativo redujo las ganancias pero hasta el año pasado se habían mantenido los ajustes salariales (vale recordar que el desempleo continúa en el bajísimo nivel de 2,9 por ciento).

El otro dato preocupante para las autoridades japonesas es la caída al 3º puesto en el ranking sobre competitividad que elabora anualmente el Forum Económico Mundial, detrás de Estados Unidos y Singapur, luego de 8 años de liderazgo indiscutido. Es para fortalecer la todavía frágil economía y recuperar el terreno perdido que la coalición de conservadores y socialistas acordó semanas atrás un paquete fiscal que consiste en introducir recortes en el impuesto a la Renta por 168 mil millones de dólares en los próximos tres años y aumentar desde 1997 el gravamen sobre las Ventas de 3 a 5 por ciento.

El gobierno de Estados Unidos presionaba para que se decidiera el recorte en los impuestos para estimular la demanda, en la esperanza de reducir su macro-superávit comercial, pero quería que se postergase por el mayor tiempo posible el alza del tributo a las Ventas. Por eso el embajador en Tokio, Walter Mondale, dijo que las medidas son positivas aunque no "perfectas". El plan original del anterior premier, Morihiro Hosokawa, contemplaba llevar este último impuesto a 7 por ciento, pero las consecuencias serán más o menos las mismas porque el corte del impuesto sobre la Renta es menor que el propuesto por el ex líder.

La confianza acerca del repunte nipón se basa además en la serie de paquetes reactivadores y aperturistas lanzados en el último año y medio con el objetivo de desactivar la tensión comercial con Estados Unidos. Esta semana el representante comercial de Estados Unidos repasó las relaciones comerciales bilaterales con Japón durante el encuentro con países de Asia y el Pacífico que tuvo lugar en Indonesia.

El conjunto de medidas para abrir a la competencia externa abarcó a los mercados de telecomunicaciones, equipos médicos, seguros y automóviles (los cuatro sectores considerados prioritarios por los negociadores norteamericanos); planes para estimular la demanda doméstica y políticas destinadas a retirar barreras no tarifarias a las importaciones. Del conjunto de casi 280 reglamentaciones consideradas proteccionistas, dos tercios quedarían revisados o eliminados a fin de este año.

PERIPLO

COMERCIO. Los países árabes levantaron el boicot a Israel y dieron los primeros pasos hacia la creación de un mercado común en Medio Oriente, desde el Atlántico al Golfo Pérsico, basado en el libre movimiento de bienes, servicios y trabajo. La propia realización de la cumbre realizada la semana pasada en Casablanca, Marruecos, fue en sí misma una señal de progreso en las negociaciones de paz en la región y mostró, pese a la ausencia de Siria y Líbano, la disposición de antiguos adversarios para discutir negocios. La declaración final de 14 puntos reveló que pronto se establecerán una cámara regional de comercio del sector privado y un consejo empresarial para facilitar los negocios intrarregionales. La paz -sostuvo el documento– debe ser "poderosamente reforzada" por un sólido crecimiento económico y progresos palpables en la vida y seguridad de las personas. Una nueva conferencia está prevista para antes de junio de 1995 en Amán, Jordania.

CUBA. El vicepresidente de Cuba, Carlos Lage, afirmó que todos los sectores de la economía se abrirán a la inversión externa, incluida la tradicionalmente excluida producción azucarera. Hasta el momento no fue firmado ningún contrato, pero durante setiembre las Trading Companies británicas E.D. & F. Man y Tata and Lyle plc. enviaron misiones comerciales a La Habana a explorar eventuales acuerdos. Lage anticipó que su gobierno está preparando una nueva ley sobre inversiones extranjeras y reveló además que casi 70 empresarios de Estados Unidos visitaron la isla en el primer semestre del año para discutir perspectivas de negocios. En algunos casos fueron negociadas cartas de intención de contratos futuros que se tornarán efectivas cuando Washington decida levantar el embargo económico que pesa sobre Cuba.



(Por Oscar Cetrángolo*) No debe sorprendernos que en la Argentina una discusión se torne confusa e imprecisa. Suele ocurrir que cada uno trate de desviar la atención hacia problemas de su interés, que no siempre tienen que ver con el debate planteado. En las últimas semanas, a partir de la aparición de desequilibrios en las cuentas de la ANSeS se ha intentado discutir un amplio abanico de temas que no siempre tienen que ver con las causas del problema: desde la necesidad de contar con un sistema de jubilaciones de privilegio hasta la idoneidad de los jueces para administrar justicia. Paralelamente, a pocos meses de inaugurado un nuevo sistema previsional destinado a organizar el otorgamiento de jubilaciones y pensiones durante las próximas décadas, se vuelve a instalar el debate sobre la necesidad de esa reforma. En este artículo trataremos de volver la mirada hacia los problemas que originaron este debate.

Los juicios y las jubilaciones de privilegio son temas que deben discutirse en profundidad para lograr una solución definitiva, pero no parecen ser las causas centrales de los problemas fiscales presentes. El pago de las sentencias cuenta con el financiamiento proveniente del 20 por ciento del floreciente impuesto a las ganancias y el mayor flujo de gasto mensual no parece ser significativo (y, de acuerdo con la información de la ANSeS no corresponde a las jubilaciones elevadas como se creyó en un principio).

En cuanto a las jubilaciones de privilegio (unas 20.000), la eventual eliminación de las correspondientes a los menores de 60 años y la reducción de las superiores a 2000 pesos mensuales podría brindar un ahorro nunca mayor a los 50 millones de pesos. Ellos resultarían insignificantes para mejorar los ingresos de los 2,5 millones de haberes menores a 300 pesos mensuales (le podría corresponder 20 pesos a cada uno). En todo caso, aquella suma puede ayudar a mejorar el resultado financiero de la ANSeS en el caso de que exista algún desequilibrio motivado por otras causas.

Efectivamente, podemos identificar tres razones centrales del déficit actual: la pérdida de aportes personales por la reforma ($ 180 millones por mes); la reducción de contribuciones patronales para mejorar los precios relativos de la economía ($ 80 millones mensuales si contamos sólo las destinadas a la previsión social), y la transferencia de cajas previsionales deficitarias de tres provincias ($ 20 millones de déficit mensual). El incremento de alícuota, el nuevo régimen de facilidades de pago y otras mejoras habrían amortiguado el efecto total, determinando un desequilibrio algo menor a $ 200 millones mensuales.

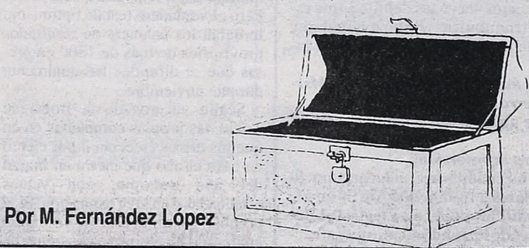
Sin embargo, en el futuro se espera que aumente la cantidad de cajas previsionales provinciales deficitarias transferidas a la Nación; el gobierno nacional intentará extender la reducción de contribuciones patronales, y crecerán los aportes personales desviados hacia las AFJP si los trabajadores perciben que el gobierno no cumplirá con las prestaciones comprometidas en la nueva ley previsional. El solo anuncio de la introducción de la "regla de caja" en el sistema debería significar un fuerte desprestigio de las prestaciones públicas.

¿Cuál es el significado real de esa "regla de caja" según la cual no se gastará por sobre los fondos disponibles? De más está decir que éste constituye el principio básico de la política fiscal, con independencia de que figure en el texto de una ley. Lo novedoso es su incorporación en la determinación de una finalidad concreta (la previsional) que tiene compromisos de prestaciones que se determinan con independencia de su financiamiento, de acuerdo con un mecanismo establecido por una ley. Precisamente, para que una política social sea efectiva y no peque de voluntarista y demagógica debe lograr diseñar un sistema de prestaciones que sea financiable. De lo contrario, lo que se logrará es una nueva avalancha de juicios como los que se originaron, por el mismo motivo, en el sistema previsional antiguo.

Si sobre el nuevo sistema se aplicara el criterio de caja ¿quién decidirá de qué manera se recortan los beneficios al caer la recaudación, y qué derechos adquiridos dejarán de respetarse? El proyecto de la llamada "ley de solidaridad previsional" implicaría, por ejemplo, que la reducción de contribuciones patronales, al reducir los recursos del sistema determinara la caída de los haberes. Singular criterio de solidaridad aquél en donde la rentabilidad de los empresarios industriales, agropecuarios y de la construcción es mejorada con la reducción de los haberes jubilatorios.

** Economista del Centro de Estudios para el Cambio Estructural (CECE)*

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Estar de sobra, vivir de sobras

Usted, jubilado, ¿no sabe cuánto le toca del PBI?, ¿qué es el sistema de reparto puro residual, ¿qué es cirugía sin anestesia? Le digo: las sobras del PBI, para el economista clásico, eran para los capitalistas empresarios, titulares de la ganancia, un ingreso residual, recompensa por asumir el área de mercado: al elegir qué producir, en qué escala y cómo, podían acertar o errar. Si acertaban, tenían un residuo positivo, si erraban se veían excluidos del mercado. Pero la existencia de un ingreso residual o remanente escocía a los neoclásicos, y uno de ellos, Wicksteed, creó hace un siglo (1894) una teoría donde, al maximizar la ganancia empresaria, el ingreso de cada factor ocupado en la producción se determina por el valor de su aporte al producto. Cada cual debe ganar en proporción a su aporte. Y si todos los factores ganan según ese principio, el valor íntegro de la producción se reparte entre los factores empleados en la producción, sin sobrar ningún residuo. La regla Wicksteed funda hoy la política de ingresos: las remuneraciones se fijan o alteran según el rendimiento productivo. Luego, todo lo que se produce ya es propiedad de los factores de producción activos. Nada sobra. ¿Qué queda para el jubilado, que no participa en la producción? No hay residuo de producción para él. ¿Será el residuo del consumo? Una insinuación bíblica: "Dar si hay", o bien, repartir las sobras que caen de la mesa del rico (San Lucas 16:19). El peronismo, ante dificultades económicas, al hacer agua la nave, mandó ajustar el cinturón a los trabajadores y a los demás *vivir de sobras*. Perón mismo mostró el camino: "Algunos días, cuando me traslado a mi oficina, a las 6 de la mañana, suelo detenerme en alguna casa para revisar los residuos que allí se arrojan en el cajón de basuras. Es común encontrar en ellos grandes trozos de carne y varios panes. Con lo que Buenos Aires arroja diariamente a la basura podría alimentarse otra Buenos Aires" (18/2/1952). Lo dijo el General: con lo que cae de la mesa de *una* Buenos Aires, puede alimentarse *la otra* Buenos Aires.

Dicho y hecho: hoy es la regla que el Gobierno propone para pagar a quienes considera *de sobra*, los jubilados: comer de las sobras del presupuesto nacional, y ello, cuando las haya.

Con lo justo

La economía, en su origen, estaba subordinada al valor justicia. Buscar qué es justicia le llevó a Platón en *República* a examinar categorías económicas fundamentales, y a Aristóteles, definir los términos del intercambio *justos*. Santo Tomás elaboró la doctrina del *justo precio* al estudiar delitos. Y la economía halló lugar en las obras *De justitia et jure*, de los escolásticos posteriores. Con el capitalismo mercantil y los Estados nacionales, la economía se hizo autónoma, al precio de cortar ataduras con el valor justicia. Sin embargo, al cabo de ese período, la obra de Adam Smith abundó en menciones de casos de injusticia: la infancia, variable de ajuste de la organización económica; el obrero, débil frente al patrón al discutir salario y condiciones de trabajo; la persona, embrutecida por el trabajo repetitivo. Otra injusticia es exigir dinero para acceder a los bienes y a la vez excluir del acceso al dinero, es decir, del empleo, a grandes capas de población, meramente por razones de rentabilidad empresaria. Los mismos autores se encargaron de proponer soluciones apropiadas. Para resarcir el embrutecimiento, Smith propuso enseñanza gratuita al hijo del trabajador. Para evitar el desempleo, Keynes propuso políticas fiscales, monetarias y de obras públicas. Para equilibrar la debilidad negociadora de los trabajadores, éstos se agruparon en sindicatos. Todo ello, por supuesto, significó recortar algo el poder casi ilimitado del sector patronal. Hoy, sin embargo, desandamos la historia: el desempleo –la mayor desgracia en un hogar obrero– es utilizado como instrumento de la política para contener el gasto global; el salario, vía por la que el obrero participa de los bienes, es considerado un precio, y por ley se disocia su valor nominal de su capacidad adquisitiva; se retorna al status de debilidad del trabajador en la negociación laboral y salarial; la infancia, expuesta a un mecanismo darwiniano; y la ancianidad, convidada de piedra al festín del rico. En estas condiciones, el documento de los obispos reclamando por la pobreza, los jubilados y los desempleados, no sorprende: alguien tiene que decir lo que el Estado permite o promueve que ocurra.

BANCO DE DATOS

PLASTICOS

Los hombres son los tenedores de más tarjetas de crédito (el 71 por ciento de las emitidas) pero a la hora de gastar las mujeres casi los igualan, ya que mueven el 47,8 por ciento de la facturación del mercado del plástico. En una encuesta realizada por Card Club se revela que las mujeres –titulares o con extensión de tarjeta– concentran sus compras en indumentaria (74 por ciento de lo facturado) y en supermercados (62 por ciento). Los hombres utilizan el dinero plástico para pagar combustible (76 por ciento), restaurantes (71), hoteles (64), artículos para el hogar (54) y turismo (52 por ciento). En la Capital, Visa es la tarjeta líder, mientras que en el resto del país la de más aceptación es Argencard.

SOL PETROLEO

La fuerte alza que registraron las acciones de la petrolera en las últimas semanas obedeció a que el Estado le reconocerá hasta fin del año próximo un beneficio fiscal que había perdido. El régimen de modernización de la refinería de Sol Petróleo habilitaba a ésta a tomar como crédito fiscal un porcentaje del impuesto a los combustibles sobre sus operaciones de exportación. Como a partir de noviembre de 1992 ese gravamen fue derogado, el Gobierno consideró que ese beneficio había cesado. Sol Petróleo recurrió a la Justicia, obteniendo la restitución de ese crédito fiscal hasta fines de 1995 con la condición de destinar hasta un 50 por ciento de esos fondos a la construcción de estaciones de servicios.

CORCEMAR

La cementera constituyó juntamente con el grupo industrial de la Construcción Roda, de Bolivia, una sociedad cuyo objeto será la explotación minera y la fabricación y comercialización de cementos en el vecino país. La nueva compañía se denominará Cementera Cruceña SA –Corcecruz– y el capital suscripto es de 9.360.000 bolivianos, de los cuales Corcemar le corresponde aportar la mitad. Por otro lado, dentro de su política de expansión, Corcemar compró el 59,9 por ciento del paquete de Canteras Malagueño, desembolsando por esa operación 20,5 millones de pesos.

BEMBERG

El trabajo presentado por el ingeniero Carlos Mundt y la licenciada Cristina Silvia Tommassi recibió el premio Bemberg 1994 sobre "Educación de la población agraria para mejorar la productividad y la calidad de vida".